

“舌尖卫士”的一天

——记者体验沈丘县北城办食药所执法人员食药安全检查执法活动

记者 韦伟 通讯员 王佳佳 文/图



执法人员对敬老院食堂后厨进行食品安全检查

7月30日晚,沈丘县北城办食药所执法人员胡朋超躺在床上,看着天气预报持续上调的数字,难以入睡。“一场夏雨一场热”,胡朋超心里清楚,守护食品药品安全,还有一场硬仗要打。

7月31日早7时许,胡朋超匆匆起床,赶往单位。他所在的食药所共有9名执法人员,管辖2个乡镇及部分行政新区,总人口15万人,监管对象600余户,守护舌尖安全,他们深知肩上责任重大。

来到单位,执法人员们已在办公室。开了一个短会,所长张军峰安排了一天的检查任务。当天他们要到白集镇检查敬老院以及食品店、餐馆、药店检查食品药品安全情况。

9时,他们到达白集镇敬老院食堂,向敬老院负责人说明来意后,执法人员开始对食堂后厨进行检查。“餐具消毒咋没记录?进货咋没查验?防蝇防鼠咋不完善?”检查出来的安全问题多,胡朋超皱起了眉头。胡朋超当即对该食堂下达了责令改正通知书,督促该养老院办理食

品经营许可证。

10时20分,执法人员又来到白集镇的食品店、餐馆、药店,一家一家地检查商户的食品药品进货情况、消毒柜使用情况、燃煤改气情况、有无过期霉烂变质食品等。

12时,执法人员简单吃了顿饭,又开始投入到下午的工作中去。他们一边检查,一边宣讲食品安全法,对不适合要求的下发责令改正通知书,并做了详细的检查记录。

走完一圈,已经是下午6时许,几个人汗流浃背。谢绝了老乡的吃饭邀请,疲惫不堪的他们踏上了回县城的路。

“撒一身汗水,保一方食安,守护辖区群众舌尖上的安全。”张军峰告诉记者,今年以来,北城食药所共检查监管相对人410户,下达责令改正通知书410份,完成政府下达的餐饮业燃煤改气77户,监督完成大型酒店后厨改造4起,查处各类食品药品违法案件25起,罚款23.5万元。

三、保障措施

社会的温度,取决于“底线”的刻度。为了落实好社会保障兜底脱贫各项措施,方案提出,各地要将社会保障兜底脱贫工作纳入经济社会发展总体规划,纳入民生保障考评体系和政府绩效考核体系,健全机制,强力推进;要强化县级政府的主体责任,使其切实担负起政策制定、资金投入、工作保障和监督管理责任;要强化乡镇级政府的具体责任,使其切实履行好社会救助申请受理、调查、评议等工作责任;要加强社会保障经办队伍建设,确保有人办事、有钱办事,确保扶贫脱贫“不留锅底”。

■一吐为快

别让亲情受伤

宋海转

近日,一则“大学生为试探父爱,自编自导跨省绑架”的新闻引发舆论广泛关注。类似儿女试探父母亲情的事件近年来屡见不鲜。比如前两年的一起“女子自愿加入传销,以试探亲情为名骗父母3万元”等等。

对此类新闻,有网友评论道:“用亲情当借口的玩笑,何尝不是一种无知、无情?”诚如网友所言。做儿女的,只因质疑父母不爱自己,就采用欺诈方式试探亲情,是一种相当自私的表现。试问,儿女想要确定父母对自己的爱,委婉恰当的方式何其多,何必非得试探亲情?当父母亲人得知儿女可能面临危险时,会多么焦虑,就算试探出来父母有多爱自己,给父母心理造成的伤害也难以挽回了。

不可否认。有些父母在面对孩子时,存在沟通不良、过于严厉等问题,导致孩子对父母存在误解与质疑。但亲人之间,就应该以诚相待。就像上文中,试探父爱的大学牛,早已是明事知礼的年纪,完全可以和父亲妥善沟通。只要沟通到位了,还有什么误解解决不了?当然,家长在教养子女的过程中,也应注意沟通,避免因沟通不到位,而让孩子心存疑虑。

只有父母与子女之间妥善沟通,亲情才能更厚重香醇。相反,如果用谎言来试探亲情,亲情也会受伤。和谐的社会需要和谐的家庭构建,而和谐的家庭离不开亲情的支撑。让我们从自己做起,呵护亲情、珍惜亲情,为打造和谐小家、大家做贡献。

商水供电公司:撑起临时用电“保护伞”

本报讯 “太感谢了,要不是你们细心检查发现电线破损,我差点儿就摊上‘大事’了……”7月27日,商水县农贸市场烧烤店的老板李小宝拉着一位电力员工的手感激地说。这是该公司开展临时用电专项排查,及时制止和纠正临时用电客户的不安全行为,确保临时用电规范安全的一个缩影。

时下已进入用电高峰时期,针对部分客户安全用电意识不强,临时用电存在私拉乱接、地爬线、破损线等安全用电隐患,该公司多管齐下为客户营造安全可靠 的供用电环境。首先为农村临时用电客户开辟绿色通道,简化业务办理流程,现场办理用电手续,缩短客户

用电报装时间,通过一系列规范服务,从源头上消除安全隐患;组织党员服务队深入台区开展巡查,及时治理线下违章建房等行为,对临时用电场所的漏电保护装置、电线质量等情况进行定期排查,对设备安装不规范,未按照要求安装保护装置的用户坚决不予接电;加大夜晚巡查力度,加强对客户临时用电的安全宣传教育,通过技术指导、义务帮助等方式为用户解决用电难题,排除用电故障,提升临时用电安全系数。

截至目前,该公司已查处违规临时用电3起,消除安全隐患16处,发放安全宣传资料2000余份。

(杜放光 赵丽娜)

李寨镇:“爱心妈妈”让留守儿童与父母零距离

本报讯 近日,项城李寨镇针对大量留守儿童平时与父母很少联系的问题,确定了关爱留守儿童活动主题是“帮助留守儿童与父母亲情沟通”。

为加强留守儿童与父母的沟通,李寨镇妇联用微信、QQ等平台爱心服务留守儿童,为留守儿童和父母搭建联系

桥。截至目前,已累计为全镇留守儿童服务500余人次。

李寨镇在“爱心妈妈”联机留守儿童父母的同时,充分宣传爱心妈妈活动,提高留守儿童父母对爱心妈妈活动的知晓率和认可度。

(党政办)



韩磊:打造冷链产业王国

记者 李一 马四新 文/图

人物名片

韩磊,1980年出生于沈丘县大邢庄乡赵老家行政村沈庄村,现任河南省韩胖子食品有限公司董事长兼总经理。2015年,他被周口市政府授予“创业之星”称号,2017年,他被授予周口市五一劳动奖章。

高中毕业外出打工

1980年,韩磊出生于沈丘县一个贫穷的农民家庭,兄弟姐妹三人,他是老大。韩磊从小就十分懂事,上学回家经常帮父母做家务。

1998年,他高中毕业了。看着贫穷的家庭和年迈的父母,他放弃了自己的大学梦,决心用双手打拼出一番天地。

身无一技之长,到底该做些什么?年轻的韩磊经过深思熟虑,决定从事餐饮行业。因为不论经济怎样变化,餐饮业都会屹立不倒,加上他有过摆小吃摊赚钱的经历,所以他想学习一门食品制作技术。当时,武汉特色食品行业特别发达,他决定去碰碰运气。

初到武汉,他只能靠打工维持生活。期间,他惊奇地发现,在老家无人问津的鸭肉和各种鸭制品,却是当地人十分喜爱的美食,尤其是名为童胖子鸭脖店的生意特别红火。从那以后,他一直留意这家门店。有一天,他看到该店招收学徒工的启事,便毅然辞去现有工作抓住了这个机会。

当学徒工没有收入,他还要给大师傅端茶、送水、洗衣服,但他没有任何怨言,拼命干活,只为多学一门技术。由于干活勤快,心灵手巧,大师傅便把自己卤制鸭产品的手艺倾囊相授。一年后,他已



韩磊在接受采访

经学会了全部手艺。

手艺学到了,他琢磨着自己干一家门店。由于上学期间经常去驻马店玩,而且驻马店有亲戚可以照应,他决定到驻马店创业。他向家里借了3000元钱,租了一间十多平方米的小房子,去二手市场买了辆三轮车,开始做卤肉生意。

做卤肉生意是辛苦的。每天晚上他要解冻原材料,并且清洗干净,把各种制品分割好放进冰箱。早上他4点起床熬制卤肉,六点多骑着三轮车到农贸市场批发。由于口味独特,他做的卤肉特别受欢迎,不到8点就可以卖完。回去休息整下,他继续熬制卤肉,在路边摆摊。就这

样,他不分白天黑夜地干了两个月,把借的3000元钱还完了。一年后,他挣了3万元钱,赚得了人生中的第一桶金。

回乡创业摸索致富路

2001年冬天,韩磊回到老家结婚。婚后,他不想再四处奔波,便决定在离老家比较近的周口市区开一家门店。

2002年春天,在文明路中段,一家不到8平方米的爆烤鸭店悄然开业。怀着对生活的热情,韩磊夫妻二人每天起早贪黑,精心维持这个小小的店铺。创业路不会平坦坦坦。两个月后,由于没有知

名度,他经营的烤鸭店生意惨淡,到了连600元房租都交不起的地步。“开弓没有回头箭。既然做了,就一定要把它做好。”韩磊说。经过细心经营,他的烤鸭店生意越来越红火,每到吃饭的时间,买他家烤鸭的人能排长队。两年后,他的年收入达8万元。

同行看到他的生意火爆,便在附近也开了几家烤鸭店。有了竞争,他的烤鸭生意不是很好做了。他意识到这一问题,就捡起自己的卤制鸭产品的手艺。两个月后,在原来的店铺旁,武汉久鸭脖开业了。他卤制的鸭产品以麻辣劲爽的独特口味迅速征服了不少食客,尤其是年

轻女性群体,久久鸭脖很快发展成为闻名周口的特色小吃。

为了充实产品,他积极尝试卤制鸭的各个部位,以求利润最大化。一次偶然的机 会,他听朋友说潢川华英鸭集团的鸭食带都没人要,怪可惜的。善于经营的他立刻奔赴潢川,找到华英集团相关负责人,带回了几麻袋鸭食带,自己尝试卤制。

由于华英鸭养殖技术好,加上市面上没有类似产品,他亲自命名的鸭板肠一经上市就一炮打响,深受食客的喜爱。来买鸭板肠的市民源源不断,鸭板肠也成为了他店铺的主打产品。到2007年,他的年收入突破10万元。

打造冷链产业王国

手里有钱了,他打算转型。做卤制产品,最大的问题是原材料受制于人。为了降低成本,他萌生了建立一个大型冷库的念头。

说干就干,选址,筹资,建房,引进设备……2008年,在六一路南段,投资200万元的韩胖子鸡鸭产品配送中心成立了。2010年,他的冷冻产品营业额达到6000多万元。

建冷库做批发让他尝到了甜头。2011年,周口黄淮农贸市场成立,善于捕捉商机他第一时间入驻,专门从事冷冻产品批发。到2012年,他的冷库营业额达到了1亿元。

同年,他成立河南省韩胖子食品有限公司,注册了韩胖子商标,公司主营肉类熟食加工销售和冷鲜肉储藏销售。2013年,韩胖子品牌熟食面向全国招加盟商,现在韩胖子熟食直营店及加盟连锁店共有106家,分布在河南、河北、山东、安徽、上海等省市。

获得成功之后,韩磊并不满足,他梦想打造一个自己的冷链产业王国。

经过调研,他发现随着经济发展,人们的生活模式发生改变,对冷冻食品的消费需求提高,对即食文化业有相当程度的接受,这类需求的增长带动了冷链物流的快速发展,冷链物流市场商机无

限。“未来的机会也许就在这里。”韩磊说。

2013年,在市政府的支持下,韩磊在周口市经济技术开发区征地26亩,建设冷库仓储及熟食加工基地,总投资4200万元。同年,2.6万立方米冷库投入使用,年储存冷鲜肉可达10000吨。这样,他打造冷链物流的硬性条件已经具备。

2015年,他提出建立千镇万村冷链物流仓储互联网+配送项目,以工厂+仓储+物流配送+连锁店经营的千镇万村冷链物流信息化平台为基础,以农村市场为突破口,大力推行一村一柜、一乡一专卖店、一县一冷冻品商超的运作模式。截至目前,他在周口区域已有32家县级冷链物流连锁店,153家村级冷链物流连锁店,年销售收入1.8亿元。

2016年,韩胖子食品有限公司成功挂牌中原股权交易中心。

如今,韩胖子食品有限公司已成为集肉类熟食加工销售、冷鲜肉储藏销售、冷链物流配送为一体的现代化食品企业。公司冷藏库面积2.6万立方米,年储存冷鲜肉可达10000吨,冷鲜肉代理华英、六和、正大、亚洲渔港等9个品牌。公司相继被授予“放心食品企业”“文明诚信企业”“信用3AAA企业”等荣誉称号。

对于未来的发展,韩磊说,他将利用自身销售网络优势与成熟的熟食研发技术,立足地方,走向全国,计划3年内开设加盟连锁店2000家,让更多的人品尝到美味的周口特色美食。

采访札记

成功的道路千万条。在创业初期,韩磊历经磨难,毫无怨言。在困境中,他敢于坚持,积极创新。在发展中,他主动出击,敢于承担风险。这是韩磊的可贵之处。

“只要坚持,梦想总是可以实现的。”韩磊也是如此,凭借坚持,走出了成功的创业之路,实现了当初的梦想。

在这里,我们真心祝愿,韩磊和他的韩胖子越走越远,走向全国。